

～明治安田生命は、アフターフォローで保険を変えます～  
**進化する保険「ベストスタイル」のご契約が100万件を突破！**

明治安田生命保険相互会社（執行役社長 根岸 秋男）は、2014年5月26日に発売した総合保障商品「ベストスタイル」の累計販売件数がおかげさまで100万件（※）を超えたことをご知らせします。

（※）2016年7月末時点

「ベストスタイル」は、「進化する保険が、いつも『あなたの今』に寄り添います」をコンセプトに、「ライフアカウントL.A.」をいっそうわかりやすく進化させ、保障内容の大幅な充実を図ったことにより、若年層・女性を含めてより多くのお客さまからご支持いただいております。

特に、入院中や退院後の通院時における治療費の自己負担額に応じて給付金をお受取りいただける医療保障（医療費リンクサポート）や、4つの保障カテゴリ（※）から必要な保障を組み合わせることができる自在性などを高く評価いただいているものと考えております。

（※）カテゴリA：病気・ケガへの備え、カテゴリB：重い病気への備え、カテゴリC：障がい・介護への備え、カテゴリD：万への備え

■ 「ベストスタイル」のコンセプト

「進化する保険が、いつも『あなたの今』に寄り添います」

「ベストスタイル」は、①ご加入時の最適な保障、②ご加入後の保障見直しの自在性、③ご請求時のわかりやすさ の3点を主な特徴とし、ご加入後も当社のMYライフプランアドバイザーによるアフターフォローを通じた「保障の最新化・最適化」を行なうことで、いつも「あなたの今」に寄り添うことをコンセプトとしています。

2016年6月には、「ベストスタイル」の新たな特約として「重度疾病継続保障特約」と「介護サポート終身年金特約」を発売するとともに、「保障見直し制度」（※）の取扱いを開始しました。

自在性の高い「更新型」の特長を活かした「保障見直し」によって、すでに「ベストスタイル」にご加入いただいているお客さまについても、これらの新特約も含めて「保障の最新化・最適化」を行なっています。

（※）お客さまのライフステージや環境の変化にあわせて、保障内容を毎年見直すことができる制度

今後も引き続き、「お客さまにわかりやすく、長期にわたりご安心いただける商品」の充実に取り組んでいきます。

以上

## ■「ベストスタイル」と「ライフアカウントL. A.」の販売実績

「ライフアカウントL. A.」は2012年2月～2014年3月、「ベストスタイル」は2014年6月～2016年7月の26ヵ月間の販売件数を比較

